

Ontwikkelgesprek Opleiding Commerciële Economie FHMM

28-11-2019

De ontwikkelvragen voor het panel zijn:

1. Wij zijn bezig om het curriculum van CE te herijken, waarbij we met studenten en werkveld meer in thema's gaan werken en vakken integraal aangeboden worden. Hierin wordt de rol van de docent meer coachend dan 'lesgevend'. Welke tips heeft het panel om de transitie naar een coachende rol voor de docent goed te laten verlopen?
2. In hoeverre kan het thema 'digitalisering' verder worden ingebed in ons curriculum? De ontwikkeling van digitalisering in de marketing gaat snel. Hoe kunnen we het beste inspelen op deze ontwikkeling en ons onderwijs up-to-date houden naast het verzorgen van gastcolleges door experts op dit gebied?

Ad 1: Het is een uitdaging waar het hele HBO voor staat. De klassieke rol van de docent is aan het veranderen: van een docent die aan het 'oreren' is, naar coach. De succesfactoren zijn continu aanpassen en verbeteren. Er is wel wat sturing nodig wat een coach is en of wat een coachtaak inhoudt. De docent staat voor de klas en een coach is iemand die op individueel niveau verder gaat waar meer persoonlijke zaken worden besproken zoals de ervaren studiedruk van een student.

Vroeger was er focus op inhoud en het eindresultaat, nu is er focus op het leerproces. Er zijn binnen FHMM nog veel summatieve toetsen. Bij formatieve toetsen ligt de focus meer op het proces in plaats van op het eindresultaat. Dat is voor studenten in het eerste jaar erg wennen, want ze komen vanuit middelbare scholen uit een cijfersystematiek. De ervaring leert dat als er vanaf jaar 1 meer formatief getoetst wordt, dat het resultaat sneller plaatsmaakt voor het proces. Ook wordt als tip gegeven om aan het begin van het schooljaar, bij o.a. een ouderavond, duidelijk te maken aan ouders/ verzorgers dat de focus ligt op het proces in plaats van op de cijfers.

Hoe borg je dat een basisniveau altijd behaald wordt? Duidelijk overzicht van leerdoelen en die terug laten komen in de beoordelingen. De overgang zal wennen zijn, want als er met grotere eenheden gaat worden getoetst, dan blijft er veel openstaan en kunnen er BSA problemen ontstaan. Studenten zien dan dat ze er echt voor moeten gaan.

Ad 2: We hebben digital & data als focuspunt. Zeker in de Brainportregio waarin wij ons bevinden met de opleidingen. Het is lastig om dit focuspunt continu state-of-the-art in het onderwijs in te brengen. Studenten zijn wel enthousiast over de vakken zoals digital marketing. De tip van het panel is om de 'good practise' DBC te bevragen hoe zij dat bewerkstelligen. Als je de actualiteit niet kunt bijbenen, huur dan capaciteit in, omdat het docententeam niet up-to-date kan blijven.

We willen het op de juiste manier structureel inbedden, toekomstbestendig. Volgens het panel zit de crux in het leren dat de studenten snel bijscholen, dat ze leergierig worden. Het is bijna een houdingsaspect, maak de studenten nieuwsgierig. Leg actuele onderwerpen bij de studenten neer, vraag hen om input. Een opdracht aan de studenten kan zijn dat ze een soort van les/ training moeten voorbereiden, die wel goed onderbouwd moet zijn. Deze les geven ze vervolgens aan hun medestudenten. In de nieuwe situatie gaat het er niet om wat je geleerd hebt als student, maar wat het leerproces is geweest, oftewel 'wat heb ik als student geleerd om het andere studenten te leren'.

Vanuit het werkveld: wat vinden zij? Bijvoorbeeld de financiële onderbouwing moet er zijn waarbij een minimumniveau vereist is. Dit heeft dan een grotere meerwaarde voor het bedrijf. Als een student zelf als opdracht een webshop moet starten, zijn er risico's en ook verantwoordelijkheid: als je als student voor dat vakgebied kiest, kies je voor de verantwoordelijkheid voor dat vak. Je hoeft ze niet altijd te pampieren, is een tip van het panel. Als opleiding heb je de verantwoordelijkheid om studenten goed voor te bereiden en het proces te monitoren.

Er zijn voorbeelden waar hogescholen met het werkveld minoren ontwikkelen van 15 EC. Voorbeeld minor online marketing: met budget van een bedrijf een online marketingstrategie implementeren. Ook voor een werkveldpartner is het interessant hieraan bij te dragen. Dit als laatste tip van het panel.